

ABSTRAK

Sejak diresmikannya Masjid Al Akbar Surabaya pada tahun 2000, keberadaan masjid Nasional yang merupakan masjid terbesar kedua di Indonesia ini mengundang datangnya jamaah maupun pengunjung dari kawasan Surabaya dan sekitarnya bahkan dari luar provinsi dan juga luar negeri. Seperti layaknya kawasan wisata religi yang lain, ramainya pengunjung Masjid Al Akbar tersebut juga membuat banyak pedagang kaki lima atau PKL yang berjualan di area masjid tersebut. Salah satu kelompok PKL yang ada adalah Payuban PKL Makmur yang dikelola warga Pagesangan dan menempati di lahan kosong seluas 10.962 meter persegi yang berada 200 meter di sebelah utara Masjid Al Akbar Surabaya. Lahan tersebut adalah lahan milik pemerintah kota yang diamanatkan kepada Masjid Al Akbar Surabaya dan biasa digunakan sebagai lahan parkir jamaah pada saat ada kegiatan-kegiatan besar di Masjid Al Akbar.

Dalam perjalanannya, keberadaan Paguyuban PKL Makmur Pagesangan yang menempati lahan Pemkot ini mengalami banyak sekali permasalahan, utamanya terkait dengan status lahan milik Pemkot yang diamanatkan kepada Masjid Al Akbar Surabaya tersebut. Berbagai masalah tersebut ini ditengarai sebagai upaya manajemen untuk merebut pengelolaan PKL di lahan tersebut yang dipegang oleh warga Paguyuban PKL Makmur Pagesangan. Karena sejak adanya PKL tersebut, tempat ini selalu ramai dan mampu mengundang banyak pengunjung. Bahkan sejak berdirinya sentra PKL di lokasi tersebut Masjid, banyak pedagang yang boyongan dari depan masjid, yang dikelola oleh manajemen masjid. Mereka memilih bergabung ke Paguyuban PKL Makmur Pagesangan karena tempatnya lebih nyaman.

Dalam menghadapi berbagai permasalahan yang terjadi dan bisa tetap bertahan di lokasi berjualan di lahan kosong sisi utara masjid, strategi yang diterapkan oleh para PKL anggota Paguyuban PKL Makmur Pagesangan salah satunya adalah dengan melakukan perlawanan, dengan ngotot mempertahankan dagangannya, dengan menjebol pagar seng yang dipasang, maupun dengan memindahkan pintu yang digembok tanpa merusak gembok yang dipasang. Strategi adaptasi lain, dilakukan dengan menciptakan, mengembangkan dan memelihara hubungan-hubungan sosial yang telah membentuk suatu jaringan sosial. Jaringan sosial ini merupakan strategi adaptasi yang paling efektif dari para PKL untuk tetap berjualan di lahan tersebut. Hal ini dibuktikan dengan kenyataan bahwa hampir semua penyelesaian dari permasalahan yang ada diserahkan sepenuhnya oleh para PKL kepada pengurus Paguyuban PKL Makmur.

Kata Kunci: strategi adaptasi dan pedagang kaki lima